BANTUAN MODAL MELALUI BA'I AL-MURABAHAH PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH
(Studi Kasus: PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)



Oleh :

NIRWAN SAPUTRA
NIM : 3216.277

PRODI EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Tahun 2020 / 1441 H.

ABSTRAK

Nirwan Saputra, Nim: 3216.277, Prodi Ekonomi Islam. Skripsi ini berjudul "**BANTUAN MODAL MELALUI BA'I AL-MURABAHAH PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAR SYARIAH (Studi Kasus: PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman).**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh kegiatan permodalan yang menggunakan produk *murabahah* sementara dalam prakteknya adalah bantuan modal dan mekanismenya yang mengharuskan membentuk kelompok namun dalam pemberian dana bantuan modalnya diserahkan ke masing-masing anggota dengan jumlah plafon dan margin yang sama besar, kemudian memberikan kuasa penuh kepada anggota nasabah untuk membelikan barang sesuai keinginannya sehingga setiap anggota juga pasti berbeda kebutuhannya. Yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu *pertama*, Bagaimana mekanisme bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah dan *kedua*, Bagaimana tinjauan ekonomi Islam dalam bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. PNM (Persero) Mekar Syariah tersebut.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Dengan melakukan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan adalah melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Tekhnik analisis data adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpilan. Informan dalam penelitian ini adalah Account Officera sebagai pihak pengelola PT PNM Mekar

Syariah dan Ketua kelompok nasabah yang telah mengajukan pembiayaan pada PT PNM Mekaar Syariah.

Hasil penelitian menunjukkan: Pertama, Prosedur pembiayaan yang diterapkan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman sudah baik, karena pihak PNM Mekaar syariah sangat memberikan kemudahan bagi nasabah, melakukan survei terhadap nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dan tanpa agunan. Kedua, Praktik pembiayaan *murabahah* di PT PNM Mekaar Syariah cabang Dua Koto Pasaman jika dilihat secara teori ekonomi Islam belum memenuhi rukun dan syaratnya. Hal ini disebabkan karena belum adanya kejelasan objek pembiayaan.

Kata Kunci: *Bantuan Modal, Murabahah*

DAFTAR ISI

BAB I : PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah.....8

C. Batasan Masalah 8

D. Rumusan Masalah 8

E. Tujuan Penelitian 8

F. Kegunaan Penelitian 9

G. Penjelasan Judul.....9

H. Penelitian Relevan 10

I. Sistematika Penulisan 12

BAB II : LANDASAN TEORI.....13

A. Bantuan Moda.....13

B. *Ba'i Al-murabahah* 17

C. PT. PNM Mekaar Syariah.....18

BAB III : METODE PENELITIAN.....21

A. Jenis Penelitian.....21

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 21

C. Sumber Data.....22

D. Informan Penelitian 22

E. Tekhnik Pengumpulan Data.....23

F. Tekhnik Pengolahan Data 24

G. Tekhnik Analisis Data.....24

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 27

A. Monografi Pt Permodalan Nasional Madani (Persero) 27

1. Sejarah Berdirinya PT. PNM Mekaar Dua Koto Pasaman 27
2. Visi dan Misi PT PNM (Persero) 28
3. Struktur Manajemen Kepengurusan PT PNM (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman..... 29
4. Syarat Nasabah PNM Mekaar Syariah..... 31
5. Produk-Produk Dalam Mekaar Syariah 32

B. Penyajian Data Hasil Penelitian 33

1. Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan Ba'i Al- Murabahah..... 33
2. Pelaksanaan Pembiayaan Ba'i Al- Murabahah 36
3. Pengawasan Pembiayaan Ba'i Al-Murabahah 41

C. Tinjauan Ekonomi Islam 42

BAB V : PENUTUP 46

A. Kesimpulan 46

B. Saran 47

DAFTAR PUSTAKA.....48

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kesejahteraan penduduk Indonesia dapat dikatakan masih tergolong rendah. Keadaan ekonomi Indonesia yang masih dalam tahap pertumbuhan menjadikan kesejahteraan penduduk Indonesia sangat perlu untuk ditingkatakan. Lapangan kerja yang menjadi wadah bagi penduduk untuk meningkatkan kesejahteraan belum mampu untuk menampung seluruh angkatan kerja yang ada. Pendapatan yang layak sangat diharapkan oleh seluruh masyarakat, sebab dengan pendapatan yang baik maka setiap kebutuhan keluarga dapat dipenuhi. Banyak usaha mikro dan kecil yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan seperti; berdagang, bertani, berternak dan lain-lain. Dalam melakukan usaha-usaha tersebut, tidak semua masyarakat memiliki modal yang cukup dalam mengerjakannya. Namun masyarakat sangat membutuhkan sumber modal untuk dapat mengerjakan usaha-usaha atau pekerjaan tersebut.[1] dengan adanya bantuan modal yang bisa memberikan kemudahan bagi pelaku usaha akan lebih memberikan peluang bagi UMKM untuk lebih meningkatkan usahanya yang pastinya ini juga akan bisa menambah pendapatan.

Permodalan yang lemah dari masyarakat dapat diartikan sebagai suatu kekurang mampuan dari masyarakat untuk mengelola modal yang sebenarnya

[1]Issabella Pratiwi Saragih dan Syahrir Hakim Nasution, *Analisis Pengaruh Modal Sendiri Dan Modal Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Pendapatan Pengusaha Umkm Kabupaten Toba Samosir*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.3 No.6,2014, hal 393.

sudah ada dalam usahanya. Masyarakat (dengan modal kecil) ini cenderung menganggap apa yang dimilikinya adalah sesuatu yang biasa secara bebas digunakan. Hal ini juga tentunya terkait dengan permasalahan permodalan. Modal yang seyogyanya digunakan hanya untuk usaha, mereka gunakan juga untuk hal-hal di luar usaha yang dijalankan. Padahal, hanya dari usaha yang dijalankan itulah mereka biasa memperoleh penghasilan, namun mereka lazimnya belum dapat secara tepat memisahkan antara modal usaha dengan pembiayaan kehidupan sehari-hari, sehingga dapat diketahui lemahnya modal dari pedagang kecil terkait dengan keadaan ekonomi mereka.[2]

Modal merupakan sesuatu yang digunakan untuk mendirikan dan atau menjalankan suatu usaha. Modal usaha diperlukan sebagai bekal dalam menjalakan sebuah perencanaan bisnis demi terpenuhinya kebutuhan dasar sehingga terhindar dari kekurangan bahkan kemiskinan. Modal ini bisa berupa uang untuk membiayai segala kebutuhan usaha dan bisa juga skill atau keahlian yaitu sebagai kepiawaian seseorang dalam menjalankan usahanya.

Dalam Islam juga dibolehkan adanya suatu lembaga yang bisa memberikan bantuan modal bagi para pelaku usaha agar usaha tersebut bisa berkembang dan bisa bermanfaat bagi orang banyak. Namun dalam menjalakannya harus tetap memperhatikan aturan-aturan sehingga tidak keluar dari koridor syariat Islam. Salah satu akad yang digunakan masyarakat dalam bantuan modal dalam Islam adalah *ba'i al-murabahah.*

[2] *Ibid*, hal 394.

Ba'i al-murabahah merupakan jual beli dengan harga jualnya sama dengan harga belinya ditambah dengan keuntungan/*margin* yang disepakati yang di dalamnya penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang kepada pembeli. Harga jual yang telah disepakati di awal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan.[3]

Murabahah berasal dari kata *rabiha-yarbahu ribhun* yang berarti tambahan (dalam jual beli). *Murabahah* berarti jual beli berdasarkan modal dengan tambahan tertentu (keuntungan).[4] Secara istilah, jual beli *murabahah* adalah jual beli dengan harga jualnya sama dengan harga belinya ditambah dengan keuntungan yang disepakati yang di dalamnya penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang kepada pembeli.

Wakalah Secara bahasa berarti perlindungan (*hifzh*), pencukupan (*kifayah*) atau tanggungan (*dhaman*), yang diartikan juga dengan memberikan kuasa atau mewakilkan. Secara istilah, *wakalah* berarti tindakan seseorang menyerahkan urusannya kepada orang lain pada urusan yang dapat diwakilkan, agar orang lain itu mengerjakan urusan tersebut pada saat hidupnya orang yang diwakilkan.[5]

Wadiah diambil dari lafazh *wad'al-sya'i* (menitipkan sesuatu) dengan makna meninggalkannya. Secara istilah para fuqaha memiliki perbedaan dalam redaksional, namun secara *substantive* tidak jauh berbeda. Hanafiah

---

[3] Roifatus Syauqoti, *Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 3, No. 1, 2018, hal 4.

[4] Royyan Ramdhani Djayusman, *Murābahah antara Teori dan Praktik: Analisis Fiqh dan Keuangan*, IJTIHAD : Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam Vol. 6,2012, No. 2, hal 276.

[5] Roifatus Syauqoti, *op.cit*, hal 4.

mendefinisikan *wadiah* dengan penguasaan kepada pihak lain untuk menjaga hartanya, baik secara sharih maupun dalalah. Sedangkan Malikiyyah hampir mirip dengan syafi'iyyah mengartikan *wadiah* dengan perwakilan dalam menjaga harta yang dimiliki atau dihormati secara khusus dengan cara tertentu. Hanabillah mengartikan *wadiah* dengan akad perwakilan dalam penjagaan harta yang bersifat tabarru' atau akad penerimaan harta titipan sebagai wakil dalam penjagaannya.

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman atau PNM, didirikan sebagai bagian dari solusi strategis pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).

PT PNM didirikan oleh pemerintah melalui Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang kemudian disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). [6]

Sebelumnya, PNM menyalurkan pembiayaan ke UMKMK secara tidak langsung, yaitu disalurkan melalui bank-bank maupun BPR/S. Pada tahun

[6] Yadi janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), hal 112.

2008, PNM melakukan transformasi bisnis berupa penyaluran pembiayaan secara langsung ke UMKMK dengan mendirikan *ULaMM* (Unit Layanan Modal Mikro).

Peraturan Menteri Kehakiman RI No.C- 11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 Tentang Permodalan Nasional Madani Solusi non finansial yang diberikan PNM kepada para pelaku UMKM telah memberikan positioning yang unik bagi PNM dalam kegiatan pembiayaan di Indonesia. Solusi non finansial berupa peningkatan kapasitas (*capacity building*) kewirausahaan para pelaku usaha mampu menjaga tingkat pengembalian penyaluran modal pada tingkat yang diharapkan. Selain itu, solusi ini juga membuat para pelaku UMKMK dapat memperoleh manfaat maksimal dari bantuan permodalan yang diterimanya.[7]

Mekaar yaitu Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera merupakan layanan pinjaman modal bagi perempuan prasejahtera yang akan membuka UMKM. Produk layanan yang diluncurkan pada 2015 ini telah dilengkapi dengan penyertaan pendampingan usaha. Selain itu, pelayanan nasabah Mekar dilakukan secara berkelompok. Kini, Mekaar tersebar dalam 1.252 kantor layanan, dengan cakupan wilayah lebih dari 3.000 kecamatan di Indonesia.

PT PNM (Persero) Mekar Cabang Dua Koto Pasaman telah menggunakan prinsip syariah dimana nasabah yang mengajukan pembiayaan ada tiga akad yang ditawarkan yaitu akad *murabahah, wakalah* dan *wadiah*.

[7] http://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar. diakses pada jumat 13 maret 2020 jam 11.00.

Dalam PT. PNM Mekar Syariah, akad *wadiah* itu sebagai Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut.

Kabupaten Pasaman merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Sumatera Barat. Masyarakat Kabupaten Pasaman mayoritas memiliki mata pencaharian sebagai petani padi, jagung, pekebun, budidaya kolam ikan, dan ada juga yang jadi guru, pedagang, perawat, dll. Sehingga masyarakat memanfaatkan sistem pembiayaan ini sebagai modal usaha maupun untuk kebutuhan konsumsi ketika pertanian belum panen.

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai dengan ketentuan Islam yang ditujukan kepada perempuan Pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro. Untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Dari observasi awal yang dilakukan dengan sistem wawancara dengan ibu erni. PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman memberikan bantuan modal usaha untuk memberdayakan ibu-ibu rumah tangga, sistemnya sangat mudah dalam mengajukan bantuan modal dan juga tanpa agunan. Dengan adanya pembiayaan ini membuat mereka dari yang kesulitan mencari modal untuk memulai usaha kini mereka bisa membuka usaha karena ada kemudahan dalam mendapatkan sumber modal.

Sebelum mengajukan, ibu-ibu harus bisa membentuk kelompok yang terdiri dari 10 s/d 15 anggota dalam satu kelompok. Kemudian diajukan kepada

PT. PNM Mekar Syariah. Setelah itu, PT PNM akan melakukan pertemuan dengan kelompok disalah satu rumah anggota yang sekaligus dijadikan sebagai ketua kelompok untuk melakukan perkenalan juga memberikan pemahaman kepada anggota kelompok. Kemudian dipertemuan selanjutnya lah bantuan modal ini akan di serahkan kepada anggota.

Walaupun dalam mengajukannya harus dalam bentuk kelompok ternyata dalam pemberian bantuan modal usaha tersebut diberikan dalam bentuk uang/dana kepada masing-masing anggota dan dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhannya. Dalam pengajuan pertama setiap anggota akan mendapatkan bantuan modal sebesar Rp. 2.000.000.-/orang sama rata dengan margin yang sama besar juga. Bantuan modal ini bisa bertambah di priode selanjutnya jika pelunasan pada priode sekarang berjalan lancar pada kelompok tersebut.

Setiap minggu dilakukan perkumpulan sekaligus membayar cicilan mingguan. Bantuan modal ini dilakukan dengan istilah tanggung renteng. Dimana jika ada salah satu dari anggota kelompok yang mengalami kesulitan dalam membayar cicilan mingguan, maka semua anggota kelompok ikut bertanggung jawab dalam membayar kewajiban cicilan mingguan tersebut.[8]

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dalam sebuah skripsi yang berjudul **"BANTUAN MODAL MELALUI BA'I AL-MURABAHAH PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAR SYARIAH."**

[8] Wawancara dengan ibu erni

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka dapat di identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Produk *murabahah* sementara prakteknya bantuan modal.
2. Diajukan secara kelompok namun bantuan modal diberikan kepada masing-masing anggota dan dimanfaatkan sesuai keperluannya.
3. Mekanisme pemberian bantuan modal, setiap anggota menerima dengan jumlah dana dan *margin* yang sama namun keperluannya ada yang beda.

C. Batasan Masalah

Agar penulisan skripsi ini lebih terarah, maka penulis memberikan batasan masalah yaitu tentang Analisis mekanisme Bantuan Modal Melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari batasan masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mekanisme bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam dalam bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. PNM (Persero) Mekar Syariah tersebut?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah dan batasan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kesesuaian Praktek Bantuan Modal melalui *murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah.

F. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi yang jelas tentang peran pembiayaan *murabahah* pada PT. PNM Mekar Syariah dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dilihat dari Ekonomi Islam. Informasi ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan juga pada mayarakat.

1. Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE). pada Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), IAIN BUKITTINGGI.
2. Sebagai tambahan wawasan penelitian Ekonomi Islam khususnya penelitian tentang pembiayaan *murabahah* pada PT. PNM Mekar Syariah.
3. Memberikan masukan bagi manajemen PT. PNM Mekar Syariah untuk beroperasi secara Ekonomi Islam di Kabupaten Pasaman.

G. Penjelasan Judul

Bantuan Modal **:** bantuan dalam bentuk pinjaman uang untuk menunjang pembangunan ekonomi dan sosial.

Murabahah **:** akad jual beli dengan menyebutkan harga awal ditambah dengan keuntungan.[9]

[9] Yadi janwari, *op.cit*, hal.14.

H. Penelitian Relevan

Penelitian pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) telah pernah dilakukan oleh peneliti terdahulu seperti :

Penelitian yang dilakukan oleh Mardiana dengan judul "faktor-faktor yang meyebabkan masyarakat memilih pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) cabang kota bengkulu". Dari hasil penelitian ini, dapat dikatakan bahwa Faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat memilih pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu juga tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, berdasarkan hasil penelitian terdapat tiga faktor yang menyebabkan masyarakat memilih pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu yaitu faktor kebutuhan, Agama, dan faktor kelas sosial.[10]

Penelitian yang dilakukan oleh Tutik Khoirotun Naviah, dengan judul "Pengaruh Label Syari'ah, Lokasi, Dan Kebutuhan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan *murabahah* Di Unit Layanan Modal Mikro (*Ulamm*) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak." Dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa diketahui R Square sebesar 0,294, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel label syariah,

[10] Mardiana, *Faktor-Faktor Yang Meyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan Di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,IAIN Bengkulu, 2019, hal.75.

lokasi, dan kebutuhan secara simultan (bersama-sama) berpengaruh secara *signifikan* terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM *ULaMM* Syariah Demak. adalah sebesar 29,4%.[11]

Penelitian yang dilakukan oleh Nanda Lestari dengan judul "Pengaruh PT. Permodalan Nasional Madani Medan Terhadap Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Medan". Dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Angka R square atau *koefisien determinasi* adalah sebesar 0,866. Maka variabel bebas (besar kredit, lama pinjaman dan PKU) berpengaruh sebesar 86,6% terhadap variabel terikat (pendapatan). Sedangkan sisanya 13,4% dapat dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.[12]

Letak perbedaan antara hasil penelitian terdahulu diatas dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah, hasil penelitian terdahulu diatas membahas tentang faktor-faktor dan pengaruh masyarakat menggunakan jasa pembiayaan PT PNM dan juga pengaruh keberadaan PT. PNM terhadap perkembangan ekonomi UKM. Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu tentang Bantuan Modal Melalui *Ba'i Al-Murabahah* Pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah. Dimana penulis nanti akan meneliti langsung

[11] Tutik Khoirotun Naviah, *Pengaruh Label Syari'ah, Lokasi, Dan Kebutuhan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang 2019, hal 95.

[12] Nanda Lestari, *Pengaruh Pt. Permodalan Nasional Madani Medan Terhadap Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Medan*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sumatera Utara Medan, 2018, hal 62.

ke pihak terkait dan masyarakat yang dirasa bisa menjawab masalah penelitian, dengan metode penelitian kualitatif.

I. Sistematika Penulisan

Supaya penelitian ini memiliki hubungan yang sama kuat antara keseluruhan pembahasan, maka perlu dibuat sistematika penulisan, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan penjabaran latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Merupakan tentang teori-teori yang mendukung permasalahan yang penulis angkat diatas. Toeri ini antara lain bantuan modal, *ba'i al-murabahah*, PT.PNM Mekaar Syariah.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Merupakan mengenai metodologi penelitian yang didalamnya terdapat pembahasan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan hasil penelitian yang di dalamnya terdapat tentang bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT.PNM Mekaar Syariah.

BAB V : PENUTUP

Merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bantuan Modal

1. Pengertian Modal

Modal merupakan hal penting dalam sebuah usaha yang akan dibangun. Dalam sebuah usaha tidak hanya di perlukan modal sendiri tapi juga dibantu dengan modal pinjaman.[13] Pengertian modal usaha menurut Nugraha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan".

Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan

[13]Ni Made Dwi Maharani Putri dan I Made Jember, *Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM*), Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan Vol. 9 No. 2 • Agustus 2016, Hal 143.

tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar. [14]

Sedangkan menurut Sugiyarso modal kerja adalah dana yang ditanamkan ke dalam aktiva lancar untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Atau suatu modal atau sebangsa uang atau dana untuk memulai suatu usaha atau bisa dikatakan hal pertama yang dibutuhkan untuk membangun suatu usaha.

Permodalan dalam usaha sangat penting karena kekurangan modal akan membatasi ruang gerak pedagang kecil dalam menjalankan serta meningkatkan usahanya. Dengan kepemilikan modal yang sangat terbatas serta sangat sulitnya mendapatkan modal dari luar membuat semakin sulitnya para pedagang kecil mengembangkan usahanya.

2. Macam-macam Modal Usaha

a. Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, *hibah*, saudara, dan lain sebagainya.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari

[14]Abu Rizal Faturrohman Sukoco, dkk. *Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas,* Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)|Vol. 22 No. 1 Mei 2015, Hal2.

pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak.[15]

3. Bantuan Modal dalam Kajian Islam

Dalam Islam juga dibolehkan adanya suatu lembaga yang bisa memberikan bantuan modal bagi para pelaku usaha agar usaha tersebut bisa berkembang dan bisa bermanfaat bagi orang banyak. Namun dalam menjalakannya harus tetap memperhatikan aturan-aturan sehingga tidak keluar dari koridor syariat Islam.

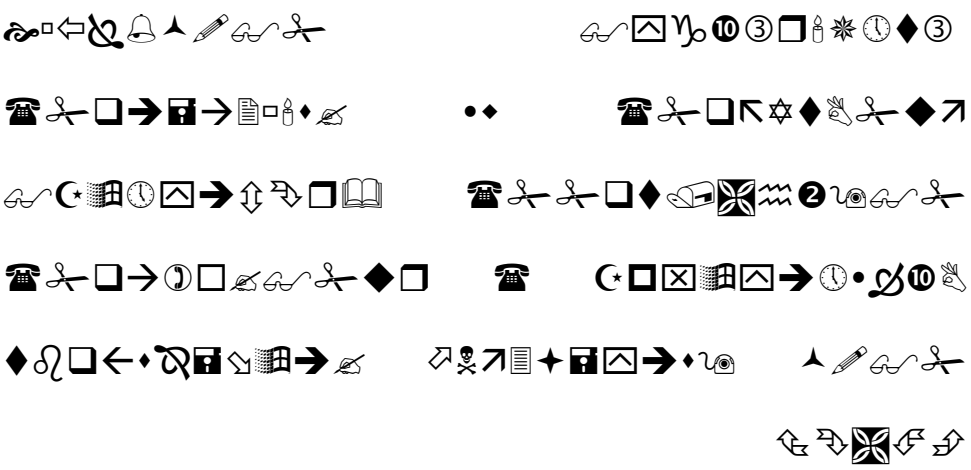
Lembaga sektor keuangan sangat dibutuhkan keberadaannya guna mendukung permodalan dalam sektor riil. tingginya kebutuhan masyarakat akan dana atau pembiayaan terutama untuk modal usaha, membuat rentenir akan tumbuh pesat. Selain karena mudah mencairkan dananya juga karena proses administrasi yang lebih mudah jika dibandingkan dengan mengajukan pembiayaan di perbankan. Rentenir dalam pandangan masyarakat Indonesia mempunyai stigma yang negatif, karena mengandung usur bunga atau *riba*.

Dalam Islam, transaksi keuangan dengan sistem rente adalah salahsatu transaksi yang diharamkan. Larangan terhadap transaksi ini secara jelas disebutkan Allah swt dalam firman-Nya: QS. Ali Imran [3]: 130[16]

---

[15] *Ibid*, hal 3.

[16] Sabirin, Dini Ayuning Sukimin, *Islamic Micro Finance Melati: Upaya Penguatan Permodalan Bagi Pedagang Pasar Tradisional*, Jurnal Ekonomi Islam – Volume 8, Nomor 1 (2017), Hal 29.



Artinya :*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*[17]

Masih diterimanya transaksi rente sebagai solusi permodalan haruslah menjadi perhatian semua pihak. Pembiayaan permodalan melalui jasa rentenir ini hanyalah memberikan solusi untuk jangka pendek. Modal memang mudah didapat, tapi dalam jangka panjang pedagang dihadapkan pada bunga yang tinggi dari pinjaman dan akan menjerat kondisi keuangan mereka.

Atas dasar tersebut, maka perlu dilakukan analisa lebih mendalam agar kemudian tercipta solusi berupa sistem baru yang sesuai dengan prinsip syariah dan dapat menggantikan sistem rentenir yang telah berkembang. Konsep baru tersebut juga diharapkan dapat membuat lembaga keuangan mikro syariah terselenggara dengan optimal sebagai upaya untuk menjadi sumber permodalan yang berkesinambungan bagi pesertanya. Pola pikir yang selama ini yang menyatakan bahwa lebih mudah berurusan dengan

[17] Departemen Agama RI, *Qur'an tajwid dan Terjemahannya*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006), hal 66.

rentenir atau jenis lainnya harus diubah. Lembaga keuangan mikro syariah harus mampu mendorong serta menyokong para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah, agar pelaku usaha tetap mampu berkarya dan produktif. Sementara bagi lembaga keuangan mikro syariah itu sendiri, diharapkan mampu meningkatkan daya saing serta mempertahankan eksistensinya sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang terdepan.

Saat ini lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia terus berkembang. Hal ini seiring dengan lahirnya kebijakan-kebijakan pendukung lainnya. Oleh karena itu, pengelolaan lembaga keuangan mikro syariah diharapkan agar lebih produktif dan mampu memperluas jangkauan dari penerima manfaat atas dana yang akan digulirkan.

Sesuai dengan fenomena yang dijabarkan di atas, untuk memperluas jangkauannya bisa dengan melakukan upaya penjemputan bola, melalui beberapa hal seperti meringankan kerumitan administrasi yang selama ini masih menjadi kendala. juga harus mampu menyasar para pelaku UMKM, khususnya pelaku usaha UMKM yang membutuhkan sumber permodalan dalam melakukan aktivitas perdagangan atau usaha mereka.[18]

B. Ba'i Al-murabahah

a. Pengertian Akad *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *rabiha-yarbahu ribhun* yang berarti tambahan (dalam jual beli). *Murabahah* berarti jual beli

[18] Sabirin, Dini Ayuning Sukimin, *op. cit*, hal 30-32.

berdasarkan modal dengan tambahan tertentu (keuntungan).[19] Secara istilah, jual beli *murabahah* adalah jual beli dengan harga jualnya sama dengan harga belinya ditambah dengan keuntungan yang disepakati yang di dalamnya penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang kepada pembeli.[20]

Dalam *murabahah* ini setidaknya ada dua pihak yang terlibat, yakni penjual danpembeli. Disamping itu, dalam *murabahah* mesti ada kejelasan tentang harga awal dan harga jual yang disampaikan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

b. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Mengenai rukun dan syarat *murabahah* pada dasarnya sama dengan jual beli biasa, seperti para pihak yang melakukan akad cakap bertindak hukum, barang yang diperjual belikan halal, ada secara hakiki dan dapat diserah terimakan. Namun, untuk sahnya akad *murabahah*, para ulama sepakat ada syarat-syarat yang harus dipenuhi, yaitu :[21]

1) Harga pokok diketahui oleh pembeli, jika harga pokok tidak diketahui maka jual beli *murabahah* menjadi *fasid*.
2) Keuntungan diketahui karena keuntungan merupakan bagian dari harga.

[19] Royyan Ramdhani Djayusman, *op. cit*, hal 276
[20] Roifatus Syauqoti, *op. cit*, hal 4.
[21] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hal 84-85.

3) Modal merupakan *mal misliyyat* (benda yang ada perbandingannya dipasaran) seperti benda yang dapat ditakar, dapat dihitung, ditimbang, dll.
4) *Murabahah* tidak boleh dilakukan terhadap harta *riba*.
5) Akad jual beli yang pertama dilakukan adalah sah, jika akad jual beli yang pertama *fasid* maka *murabahah* tidak boleh dilakukan.

C. PT. PNM Mekaar Syariah

1. Pengertian PT. PNM Mekaar Syariah

Pembiayaan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) merupakan layanan dari PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman yang didirikan dengan maksud dan tujuan dalam rangka mensejahterakan para ibu-ibu keluarga sejahtera. Program Mekar adalah singkatan dari program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera dan telah digalakkan sejak 2015. Program ini adalah program pemerintah yang dijalankan oleh PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman, sebuah BUMN yang membantu tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK). Target dari program Mekaar ini adalah bisa memberdayakan wanita yang kurang mampu atau tidak memiliki modal usaha.

Mekaar merupakan unit bisnis yang memberikan jasa pembiayaan dengan plafon mulai dari Rp 2 juta hingga Rp 5 juta ke setiap nasabah dan tidak ada jaminan dengan pembayaran secara mingguan dan menggunakan sistem tanggung renteng. Dimana jika ada salah satu anggota megalami

kesulitan dalam membayar angsuran, maka semua anggota dalam kelompok ikut bertanggung jawab atas kelompok yang kesulitan tersebut.

PT. PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui :

a. Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
b. Pembiayaan modal usaha tanpa agunan.
c. Pembiasaan budaya menabung.
d. Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

2. Program PT. PNM Mekar Syariah kepada anggota

Program Mekaar Syariah dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu :[22]

a. Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan do'a, janji nasabah, janji *account officer* mekaar syariah, janji bersama.
b. Nasabah Mekaar syariah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai syariat islam.

[22] http://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar. diakses pada jumat 13 maret 2020 jam 11.00 wib.

c. Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan.

d. Dari penerima sedekah menjadi pemberi sedekah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yang difokuskan pada penelitian kualitatif, yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriftif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan prilaku yang dapat diamati.[23] Dalam penelitian ini penulis akan memaparkan suatu kejadian atau peristiwa yang mengandung masalah yang terjadi ditengah masyarakat sesuai dengan kejadian saat ini.

Oleh karena itu penulis akan menganalisa secara lengkap bagaimana mekanisme atau praktek bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah. Jadi penelitian ini

[23]Lexy J. Malerong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,1995) Hal.3

bertujuan untuk menggambarkan praktek pembiayaan *Murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

   Lokasi penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*), penelitian ini dilakukan di PT. PNM Mekar Syariah cabang Dua Koto Pasaman.

2. Waktu Penelitian

   Penelitian ini dilakukan dari tanggal 12 November 2019 s/d selesai.

C. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Data Primer

   Merupakan data atau informasi dari sumber pertama, biasanya disebut dengan responden. Data atau informasi diperoleh dari pertanyaan tertulis dengan menggunakan metode wawancara. Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dengan cara wawancara maupun observasi langsung dengan masyarakat yang tergabung dalam PT. PNM Mekar Syariah cabang Dua Koto Pasaman.

2. Data Sekunder

   Penelitian sekunder menggunakan bahan yang bukan dari sumber pertama sebagai sarana untuk memperoleh data atau informasi. Penelitian

yang dikenal dengan penelitian yang menggunakan studi kepustakaan.[24] Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal, dokumentasi, serta data yang diperoleh dari masyarakat dilokasi penelitian.

D. Informan Penelitian

Informan adalah objek untuk mendapatkan informasi yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti. Yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu orang yang nasabah dan ketua kelompok nasabah PT. PNM Mekar Syariah cabang Dua Koto Pasaman yang dianggap mampu memberikan jawaban penelitian.

E. Tekhnik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah alat pengumpulan data yang mempunyai ciri yang lebih spesifik bila dibandingkan dengan tekhnik yang lain. Melalui observasi peneliti belajar tentang prilaku dan makna dari prilaku tersebut.[25] Observasi langsung memberikan sumbangan yang sangat penting sekali dalam penelitian deskriftif, jenis-jenis informasi tertentu dapat diperoleh melalui pengamatan langsung oleh peneliti.[26] Observasi yang peneliti lakukan

---

[24]Jonatan Sarwono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graham Ilmu, 2014), hal 16-17.

[25] Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hal 403.

[26]Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,1999), hal 118.

adalah dengan mencatat kejadia-kejadian yang terkait dengan kegiatan pembiayaan PT. PNM Mekar Syariah cabang Dua Koto Pasaman di tengah masyarakat.

2. Wawancara

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan untuk memperdalam dan memperjelas data yang diperoleh melalui percakapan.[27] kegiatan wawancara ini penulis lakukan guna untuk memperoleh data dari lapangan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang akan dijawab oleh informan (subyek) penelitian. Yaitu ibu-ibu yang sudah ikut terlibat dalam kegiatan pembiayaan PT. PNM Mekar Syariah cabang Dua Koto Pasaman tersebut.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu metode untuk mendapatkan data dengan cara menelaah peninggalan tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat atau hukum-hukum yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yang diangkat.

Dokumentasi diperlukan dalam penelitian untuk menguak berbagai arsip yang tersimpan dan juga catatan-catatan yang ada relevansinya dengan penulisan penelitian ini. Misalnya deskripsi geografis Kabupaten Pasaman.[28]

F. Tekhnik Pengolahan Data

[27] Jonatan sarwono, *op.cit,* hal 224
[28] Sugiyono, *op.cit,* hal 427.

Setelah data terkumpul, selanjutnya penulis mengolah data dengan menggunakan tekhnik analisis deskriftif kualitatif. Data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk angka, bilangan atau statistik. Melainkan, tetap dalam bentuk kualitatif. Penulis melakukan analisis data dengan memberikan pemaparan tentang gambaran situasi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.

G. Tekhnik Analisis Data

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan metode yang telah ditentukan yaitu dengan metode analisis deskriptif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif adalah memberikan predikat kepada variabel yang diteliti sesuai dengan kondisi sebenarnya.[29] Menganalisis data berarti menguraikan data atau menjelaskan data sehingga berdasarkan data itu pada gilirannya dapat ditarik pengertian dan kesimpulanya. Data yang berhasil dikumpulkan diklasifikasi secara sistematik, teratur, dan mempunyai makna.

Tujuan dari metode ini adalah untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai objek penelitian secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diteliti.

Teknik analisa data yang digunakan adalah:

1. Reduksi Data

[29]Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2007), hlm. 167

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Reduksi data merupakan bagian dari analisis, reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data yang penulis butuhkan terkait dengan mekanisme bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman.

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Biasanya yang sering digunakan yaitu teks yang bersifat naratif. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (berupa catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan.

Dalam hal ini penulis menyajikan data yang penulis peroleh dengan menguraikan secara singkat mengenai data yang diperoleh dari pihak pengelola PT PNM Mekaar Syariah dan juga nasabah yang telah mengajukan pembiayaan.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*conclusion drawing and verification*)

Peneliti berusaha menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi dengan mencari makna setiap gejala yang diperolehnya dari lapangan.[30] Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Kesimpulan yang penulis ambil merupakan hal-hal yang terkait dengan mekanisme bantuan modal melalui *ba'I al-murabahah* dan tinjauan ekonomi islam atas praktek pembiayaan tersebut di PT PNM (Persero) Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Monografi PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)

a. Sejarah Berdirinya PT. PNM Mekaar (Persero) Dua Koto Pasaman

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman atau PNM, didirikan sebagai bagian dari solusi strategis pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).

PT PNM didirikan oleh pemerintah melalui Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang kemudian disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No

[30]Sugiyono, *op.cit*, hal, 338.

487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI).

Sebelumnya, PNM menyalurkan pembiayaan ke UMKMK secara tidak langsung, yaitu disalurkan melalui bank-bank maupun BPR/S. Pada tahun 2008, PNM melakukan transformasi bisnis berupa penyaluran pembiayaan secara langsung ke UMKMK dengan mendirikan *ULaMM* (Unit Layanan Modal Mikro).

Peraturan Menteri Kehakiman RI No.C- 11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 Tentang Permodalan Nasional Madani Solusi non finansial yang diberikan PNM kepada para pelaku UMKM telah memberikan positioning yang unik bagi PNM dalam kegiatan pembiayaan di Indonesia. Solusi non finansial berupa peningkatan kapasitas (*capacity building*) kewirausahaan para pelaku usaha mampu menjaga tingkat pengembalian penyaluran modal pada tingkat yang diharapkan. Selain itu, solusi ini juga membuat para pelaku UMKMK dapat memperoleh manfaat maksimal dari bantuan permodalan yang diterimanya.[31]

b. Visi dan Misi PT PNM (Persero)

1) Visi :

[31] http://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar. diakses pada jumat 13 maret 2020 jam 11.00 wib.

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi UMKMK)”

2) Misi :

a) Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha UMKMK
b) Meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
c) Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan UMKMK.

c. Struktur Manajemen Kepengurusan PT PNM (Persero) Cabang Dua Koto Pasaman

1) Kepala Cabang

a) bertanggungawab atas berjalannya operasional Kantor Cabang dan Unit Layanan.
b) Membuat kebijakan internal terkait dengan kebijakan disiplin dan operasional perusahaan.
c) Membuat keputusan persetujuan kredit dalam batasan wewenang Kepala Unit Layanan.
d) Mewakili Kantor Pusat dalam kegiatan membangun kerjasama bisnis dengan pihak eksternal.
e) Memimpin rapat Departemen Bisnis, Remedial, Operasional, Kantor Cabang Pembantu (KCP), dan rapat umum lainnya.

2) Wakil Kepala Cabang (Bisnis dan Operasional)
   a) Mewakili Kepala Cabang pada saat berhalangan hadir pada suatu pertemuan maupun rapat internal atau eksternal Kantor Cabang.
   b) Sebagai perpanjangan tangan dari Kepala Cabang untuk koordinasi kerja ke bagian Bisnis Komersial, Remedial, Supervisi, Supporting, SDM, dan KCP.
   c) Bertanggung jawab atas kelancaran kerja pada unit kerja operasional.
   d) Membuat kebijakan dan strategi pengembangan mekanisme kerja pada unit kerja operasional.
   e) Bertanggung jawab atas pencairan pinjaman.
3) Kepala Remediala
   a) Bertanggung jawab untuk memeriksa legalitas peminjam dan aset yang disediakan oleh peminjan.
   b) Menyiapkan persetujuan pinjaman dan dokumen legalitas lainnya dalam hal menjamin keabsahan pinjaman dari segi legalitas.
4) Kepala KCP (Kantor Cabang Pembantu)
   a) Bertanggung jawab atas kelengkapan dan legalitas permohonan kredit.
   b) Memeriksa kualitas calon debitur seperti usaha, karakter, jaminan, dan status hukum.
   c) Melakukan penilaian kepada hubungan bisnis calon debitur dengan rekanannya.

d) Mewakili Kepala Cabang dalam hal keterkaitan permasalahan kredit dengan pihak hukum.
e) Mewakili Kepala Cabang dalam hal urusan dengan pihak Badan Pertahanan, Asuransi, Dinas Pertamanan, Notaris, Kejaksaan, Balai Lelang, dan Instansi Pemerintah lainnya.
f) Melakukan penilaian kepada calon debitur.
g) Menyelesaikan status hukum Kredit yang Bermasalah.
h) Melaporkan kondisi pinjaman per periode kepada Kantor Pusat dan Bank Indonesia.
i) Pemeliharaan (Maintenance) jaminan kredit berupa dokumen-dokumen asli milik debitur.
j) Pemeliharaan (Maintenance) dokumen-dokumen kredit terkait kredit berupa Perjanjian Kredit, Ofering Letter, dan dokumen lainnya terkait dengan pencairan kredit.
k) Membuka fasilitas pinjaman untuk keperluan proses pencairan kridit.

5) Divisi Pembiayaan (Supervisi Cabang)

Melakukan audit biaya internal dan eksternal perusahaan kemudian melaporkan hasil audit kepada pimpinan.

6) Cluster Coordinator

Bertanggung jawab atas seluruh aktifitas operasional yang ada didalam cluster. Menangani koordinasi antara cabang dan operasi lapangan di level regional.

7) Account Officera.

a) Membuat strategi dalam mencari pasar baru.

b) Monitoring kondisi dan kualitas calon debitur.

c) Bertanggung jawab atas kualitas masing-masing debitur.

d) Monitoring debitur dalam periode tertentu.

e) Menganalisa permohonan kredit calon debitur.

f) Ikut serta dalam hal Komite Kredit.

d. Syarat Nasabah PNM Mekaar

PNM merupakan lembaga resmi pemerintah yang mensyaratkan nasabah untuk mentaati persyaratan di bawah ini :

a. Perempuan.

b. Sudah memiliki modal kerja.

c. Usia debitur setidaknya 18-63 tahun.

d. Kelompok minimal 10 s/d 30 orang.

e. hadir dan setor sendiri saat kolektif mingguan (pembayaran cicilan).

f. e-KTP atau surat lain.

e. Produk-Produk Dalam Mekaar Syariah

a. Murabahah

Perjanjian jual-beli antara Mekaar syariah / pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar syariah dan nasabah.

b. Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan.

c. Wadiah

Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut.[32]

B. Penyajian Data Hasil Penelitian

Pada bahasan ini, berisi tentang penyajian data penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian penulis. Adapun yang menjadi subjek wawancara untuk menjawab pertanyaan yang ada adalah seorang ibu yang merupakan ketua salah satu kelompok nasabah yang dianggap mampu memberikan jawaban penelitian.

1. Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada PT. PNM Mekaar Syariah

Pada pembahasan yang ini penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan yaitu:

Pertama penulis menanyakan, **Bagaimana prosesdur pengajuan pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah?**

[32] http://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar. diakses pada jumat 15 juni 2020 jam 09.00 wib.

"Prosedurnya yaitu Langkah awal yang harus dilakukan sebelum mengajukan pembiayaan yaitu, ibu-ibu calon nasabah harus bisa membentuk kelompok terlebih dahulu yang terdiri dari 10 s/d 30 anggota dalam satu kelompok. Setelah anggota kelompok terpenuhi, Kelompok bisa menghubungi kantor PNM terdekat atau bisa menghubungi anggota PNM keliling tanpa harus mendatangi kantornya, untuk mengajuakan permohonan pembiayaan. Setelah permohonan sampai kepihak PT. PNM Mekaar Syariah, pihak PT. PNM Mekaar Syariah akan melakukan pertemuan pertama dengan kelompok tersebut disalah satu rumah anggota yang disepakati anggota kelompok sebagai tempat pertemuan dengan pihak PT. PNM Mekar Syariah.

Di pertemuan pertama ini kita akan melakukan sosialisali dan memberikan pemahaman serta syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh ibu-ibu calon nasabah. Kemudian di minggu berikutnya akan kita lakukan survey kerumah calon nasabah untuk memastikan kelayakan pembiayaan kepada calon nasabah. Setelah melakukan survey kita akan memberikan buku anggota untuk ditanda tangani sebagai tanda kesepakan oleh calon nasabah. Jika ibu calon nasabah masih memiliki suami, maka suaminya juga ikut menanda tangani buku tersebut".[33]

Kesimpulan penulis yaitu, prosedur yang harus dilakukan nasabah pertamakali membentuk kelompok minimal 10 orang, kemudian

[33] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

menghubungi kantor atau menemui petugas keliling untuk menyampaikan pengajuan pembiayaan kepada PT. PNM Mekaar Syariah. Setelah itu akan dilakukan pertemuan untuk memberikan pemahaman terkait dengan syarat, kewajiban dan sistem permodalan kepada kelompok calon nasabah. Kemudian barulah dilakukan survey kepada calon nasabah.

Kedua penulis menanyakan, **Apa saja syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi ibu-ibu calon nasabah?**

"Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yaitu sebagai berikut:

a. Harus Perempuan.
b. Memiliki modal kerja.
c. Usia antara 18 s/d 63 tahun.
d. Anggota kelompok minimal 10 s/d 30 orang.
e. Harus hadir dan setor sendiri cicilan mingguan (pembayaran cicilan).
f. e-KTP atau surat lain sebagai bukti identitas.
g. Diketahui suaminya".[34]

Ketiga peneliti menanyakan, **Bagaimana sistem pemberian pembiayaan kepada nasabah?**

"Setelah kita melakukan survey, pada minggu berikutnya kita akan melakukan pertemuan kembali dengan kelompok tersebut dirumah salah satu anggota yang mereka sepakati. Disini akan kita tanya kembali untuk

[34] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

apa dana tersebut digunakan kemudian barulah dana pembiayaan dicairkan kepada masing-masing anggota dalam kelompok tersebut. Plafon pembiayaan yang kita berikan untuk kelompok yang baru bergabung sebesar Rp. 2.000.000,- kepada masing-masing anggota. Yang akan nasabah gunakan untuk modal usaha".[35]

Kesimpulan penelitian yaitu, bahwa dianggap kesepakatan sudah terjalin sejak buku perjanjian ditandatangani oleh nasabah, disini juga kita akan tahu pemanfaatan dana tersebut. Dan untuk kelompok yang baru bergabung plafon yang di berikan adalah sebesar Rp. 2.000.000,- / orang.

Keempat penulis menanyakan, **saat calon nasabah mengajukan pembiayaan apakah ada aguan yang diminta pihak PT.PNM Mekaar Syariah sebagai jaminan atas pembiayaan nasabah?**

"Tidak, dalam hal aguan kita memberikan keringanan dalam arti pihak PT. PNM Mekaar Syariaah tidak ada meminta aguan sebagai jaminan nasabah. Karena kita lihat banyak masyarakat banyak memiliki kendala kalau mau melakukan peminjaman ke pihak perbankan agar bisa mendapat tambahan modal untuk mengembangkan atau untuk memulai usaha. Karena tidak semua masyarakat mempunyai aguan yang diminta pihak perbankan. Cuma dalam mengawasi nasabah agar PT. PNM Mekaar Syariah juga tidak mengalami kerugian. Pembiayaan ini kita lakukan secara kekeluargaan. Dan diawal juga kita buat perjanjian bahwa pembiayaan ini dilakukan dengan

[35] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

tanggung renteng. Jika ada nasabah yang tidak bisa membayar angsuran mingguan, maka seluruh anggota kelompok ikut bertanggung jawab".[36]

Kesimpulan penulis yaitu, bahwa prosedur yang dilakukan sangat memudahkan masyarakat. Pembiayaan ini tanpa aguan, dilaksanakan dengan tanggung renteng secara kekeluargaan. Hingga disini juga akan muncul keakraban, kerjasama dan rasa tanggung jawab penuh setiap anggota agar pembiayaan lancar di kelompoknya.

2. Pelaksanaan Pembiayaan Ba'i Al- Murabahah Pada PT. PNM Mekaar Syariah

Pertama penulis menanyakan, **Bagaimana cara pemberian pembiayaan ini kepada nasabah?**

"setelah kelompok ini memberikan surat pengajuan kepada kita, yang kita lakukan pada pertemuan awal adalah pemberian penjelasan dan sistem yang kita lakukan, selanjutnya kita survey untuk memastikan kelayakan. Kemudian diminggu berikutnyalah dana pembiayaan ini kita berikan ke pada masing-masing anggota dalam kegiatan pertemuan mingguan yang kita buat. Untuk pertama ini plafon yang kita kasih sebesar Rp. 2.000.000,- / orang.[37] Dan setiap kelompok akan kita kasih satu amplop yang harus diisi masing-masing nasabah Rp. 100.000/ orang sebagai dana sosial jika

[36] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

[37] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

sewaktu-waktu ada anggota yang meninggal dunia. Jika tidak uang ini akan dikembalikan juga pada nasabah diakhir priode nantinya".[38]

Kesimpulan penulis, bahwa untuk pertama kali mengajukan pembiayaan, Plafon pembiayaan yang diberikan sebesar Rp. 2.000.000,- dan Rp. 100.000,- haris masuk dalam amplop kelompok sebagai dana sosial. Ternyata dengan sistemnya kekeluargaan juga dilatih agar memiliki kepedulian sesame dan jiwa sosial yang tinggi. Jika dana sosial ini tidak terpakai selama satu priode tersebut maka akan dikembalikan juga kepada anggota. Sehingga transparansi ada pada sistem ini.

Kedua penulis menanyakan, **Pembiayaan yang diberikan apakah berbentuk uang atau barang? Dan bagaimana pengambilan margin yang diinginkan?**

"Dalam pembiayaan ini kita memberikan dalam bentuk uang. Ini untuk memudahkan juga, kita berikan dalam bentuk uang dan kita berikan kuasa kepada nasabah untuk membelanjakan uang tersebut untuk membeli barang sesuai dengan yang ia butuhkan. Cuma diawal sudah kita tanyakan untuk apa dana tersebut akan dimanfaatkan. Dan kita tidak menggunakan bunga.

Kemudian untuk margin/ keuntungannya sudah kita tetapkan berdasarkan plafon yang kita berikan. Jadi setiap minggu kita akan melakukan pertemuan sekaligus disini nasabah wajib membayar angsuran

[38] Wawancara dengan ibu Sofia, ketua kelompok nasabah PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 16 Juni 2020.

sebesar Rp. 50.000,-/ minggu (Rp. 40.000,- untuk pokok pinjaman dan dan Rp. 10.000,- untuk margin) dan ini rutin selama 1 priode tersebut".[39]

Kesimpulan penulis yaitu, bahwa pembiayaan yang diberikan dalam bentuk uang kemudian diberikan kuasa/ wakil kepada nasabah untuk member barang yang ia butuhkan. Dan marginnya diambil sebesar Rp. 10.000,- setiap minggu dari jumlah angsurannya.

Ketiga penulis menanyakan, **Bagaimana sistem pelunasan oleh nasabah dari dana pembiayaan tersebut?**

"Sistem pembiayaan kita lakukan dengan angsuran secara sadar dan kekeluargaan. Angsuran ini akan berlangsung selama 50 minggu dalam 1 tahun priode. Setiap minggu Rp. 50.000,- (Rp. 40.000,- untuk pokok pinjaman + Rp. 10.000,- margin) dan ini wajib setiap minggu. Dalam sekali pertemuan nasabah hanya boleh membayar 1 angsuran, jika ada yang ingin membayar 2 angsuran atau lebih maka tidak bisa. Namun, jika nasabah memiliki uang lebih pada minggu ini, Kita menyediakan buku tabungan bagi nasabah dengan sistem titipan (wadiah) yang boleh diambil kapanpun nasabah inginkan. Tapi jika ada nasabah yang rasanya usahanya sudah berjalan lancar dan ingin keluar dari anggota kelompok nasabah, maka kita bolehkan membayar sebanyak pinjaman pokok yang masih tersisah tanpa kita ambil margin atau administrasi. Jadi yang dia bayar hanya pinjaman pokok saja".[40]

---

[39] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

[40] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

Kesimpulan penulis yaitu, angsuran ini berlangsung selam 50 minggu dalam 1 tahun priode secara rutin. Margin yang diambil Rp. 10.000,-/ minggu jika ditotal jadi Rp. 500.000,- dalam 1 priode tersebut atau sebesar 25% dari pinjaman. Sehingga total pengembalian diakhir prode sebesar Rp. 2.500.000,-/ orang. Bayar angsuran hanya boleh satu kali tiap minggu tidak boleh lebih. Dan ada sistem tabungan yang disediakan jika nasabah ingin menyimpan uang (wadiah). Jika ada nasabah yang ingin keluar karena usahanya sudah baik maka nasabah tersebut hanya membayar pinjaman pokok saja tanpa adanya margin.

Keempat penulis menanyakan, **Apakah setelah mendapat pembiayaan sangat membantu ekonomi keluarga itu? Dan untuk apa modal tersebut ibu gunakan?**

“Tentunya denyan adanya pembiayaan seperti ini sangat sangat membantu kami, karena sistemnya yang mudah juga tanpa agunan sehingga setiap ibu yang membutuhkan modal untuk usaha bisa dengan mudah bergabung. Program seperti ini juga membuat kami bisa terhindar dari rentenir yang kami rasa semakin mencelak ekonomi, karena dengan angsuran tiap hari dan bunga yang tinggi dan kami juga bisa menghindar dari sistem riba. Adanya PT. PNM Mekaar Syariah ini membuat kami yang butuh modal untuk bisa mengembangkan usaha atau yang akan memulai usaha bisa mendapatkan modal pada program ini. Di kelompok kami modal

ini biasanya kami gunakan untuk modal bertani atau untuk modal berdagang (UMKM)".[41]

Kesimpulan penulis yaitu, bahwa permodalan ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk mendukung perbaikan perekonomiannya terutama untuk pelaku UMKM dan bisa menghindari mereka dari rentenir yang mempraktekkan sistem ribawi.

Kelima penulis menanyakan, **Sejauh ini bagaiman angsuran dikelompok ibu? Apakahada hambatan atau lancar-lancar saja?**

"Sampai sekarang angsuran di kelompok kami masih lancar dan anggota kelompok juga masih utuh dan akrab seperti halnya diawal. Cuma mengenai kendala juga seperti pernah kita alami. Kadang ada anggota kelompok tidak mempunyai uang untuk membayar angsuran pada hari yang telah kita tentukan. Maka untuk menutupi itu anggota yang lain ini akan melakukan iuran tambahan untuk menutupi angsuran ibu tadi yang tidak punya uang.

Sebenarnya yang paling penting disini adalah kejujuran dan kesadaran setiap anggota atas tanggung jawabnya. Pada hari yang kita tetapkan untuk bertemu, maka datanglah dengan kesadaran sendiri dan kesepakatan yang ada dalam kelompok harus kita jalankan".[42]

[41] Wawancara dengan ibu Sofia, ketua kelompok nasabah PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 16 Juni 2020.

[42] Wawancara dengan ibu Sofia, ketua kelompok nasabah PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 16 Juni 2020.

Kesimpulan penulis yaitu, agar tidak ada kendala dalam kelompok sebebarnya yang dibutuhkan adalah kesadaran dan kepercayaan yang harus tertanam dalam jiwa masing-masing anggota.

3. Pengawasan Pembiayaan Ba'i Al-Murabahah Pada PT. PNM Mekaar Syariah

Pertama penulis menanyakan, **bagaimana pengawasan yang dilakukan agar kepercayaan kita terhadap nasabah tetap jalan dan tidak ada nasabah yang kabur dari tanggung jawab?**

"Dengan tanggung renteng. Tentu dengan tanggung renteng ini anggota dalam kelompok akan betanggung jawab penuh terhadap jalannya program dalam kelompoknya. Jika ada nasabah yang kabur maka anggota kelompok lain akan bersama menanggung resiko kelompoknya. Kecuali meninggal dunia, kalau ada anggota yang meninggal dunia maka kita anggap lunas tanggung jawabnya.

Dalam pertemuan mingguan ini juga kita akan selalu mengucapkan janji kelompok dan memanjatkan do'a kepada Allah swt agar tetap diridhoi dan selalu mengawasi kita tiap waktu. Jadi dengan dilakukannya ini tiap minggu sehingga tersimpan dalam benak masing-masing anggota dan tidak pernah lupa akan tanggung jawabnya. Sekali-kali kita juga akan menanyakan perkembangan usahanya agar tetap bisa kita berikan motivasi".[43]

[43] Wawancara dengan ibu Sonia Ayuri Putri, Account Officera PT. PNM Mekaar Syariah cabang dua koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

C. Tinjauan Ekonomi Islam

Akad *murabahah* sebagai akad jual beli barang dengan harga jual barang adalah jumlah penambahan dari harga pokok pembelian barang dan keuntungan yang diambil oleh penjual. Setelah akad *murabahah* ini disepakati penjual dan pembeli, harga pokok barang dan keuntungan telah menjadi satu kesatuan yang harus disebut sebagai harga jual barang *murabahah*. Tidak ada lagi pemisahan antara pokok pembelian barang dan keuntungan *murabahah* dan diketahui oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Murabahah tidak dapat diterapkan dalam bentuk pembiayaan atau bantuan modal jika tidak ada barang riil yang ditetapkan, kecuali nasabah membutuhkan dana untuk membeli suatu barang atau komoditas kemudian ini ditetapkan menjadi objek dalam *murabahah*. Anggota kelompok yang melakukan pembiyaan *murabahah* pada PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman adalah dengen sistem bantuan modal usaha. Jadi harus ada kejelasan dari nasabah tentang usaha yang mereka jalankan dan dana modal ini benar-benar dimanfaatkan untuk menunjang usahanya agar lebih baik. Diberikan sejumlah dana/uang kepada nasabah dalam anggota kelompok kemudian diberikan kuasa penuh sebagai wakil PT PNM (wakala) kepada nasabah untuk membelanjakan dana tersebut untuk membeli barang yang mereka butuhkan dalam menunjang kelancaran usahanya.

Berdasarkan hasil temuan dari penelitian yang dilakukan, bahwa sistem permodalan pada PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman diberikan sejumlah plafon bantuan modal kepada nasabah dalam anggota

kelompok sama rata dan semua anggota kelompok memiliki tanggung jawab bersama dalam pelunasan dalam kelompoknya. Bantuan modal yang diterima nasabah adalah dalam bentuk uang. Kemudian PT PNM memberikan kuasa penuh kepada anggota kelompok nasabah untuk membeli barang yang mereka inginkan yang bisa menunjang kelancaran usahanya. Hal ini akan menimbulkan ketidak jelasan mengenai objek dalam pembiayaan *murabahah*. Semestinya dalam produk *murabahah* yang menjadi objek akad adalah suatu barang sehingga bisa disebutkan dengan jelas harga pokok dan margin yang diinginkan dari jual beli barang tersebut.

Seperti yang dijelaskan dalam konsep *murabahah* dalam perbankan syariah dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf d, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga beli ditambah margin keuntungan yang telah ditentukan kepada penjual.[44] Dalam *bai' murābahah* seorang penjual wajib member informasi kepada pembeli mengenai harga awal atau harga perolehan barang yang dijual secara *murābahah.* Pembeli memiliki hak untuk mendapatkan informasi yang utuh mengenai harga awal atau harga perolehan, karena jika dikembalikan kepada definisi *bai' murābahah* adalah jual beli yang didasarkan pada harga awal, yang kemudian disepakati berapa keuntungan yang akan diambil oleh penjual. Apabila harga pokok tidak

[44] Irfan Harmoko, *Analisis Penerapan Denda Keterlambatan Pembayaran Angsuran Dalam Akad Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah* Jurnal Qawanin Vol. 3 No.1 Januari-Juni 2019, Hal.38

diketahui maka jual beli menjadi rusak hingga diketahui harga pokoknya. dan apabila harga pokok tidak diketahui juga hingga berpisah antara penjual dan pembeli makan akad tersebut batal atau tidak sah. Dalam *bai' murābahah* pihak penjual juga diwajibkan untuk memberitahu keuntungan yang diambil. Pihak penjual (LKS) harus memberitahu berapa laba yang dia ambil dari penjualan barang tersebut. Karena laba merupakan bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga adalah syarat dari sahnya jual beli.[45]

Dalam operasional pembiayaan akad murabahah melibatkan pihak ketiga sebagai supplier atau penyedia barang. Hal ini dikarenakan dalam praktik pembiayaan murabahah khususnya di Indonesia, bank syariah tidak menyediakan sendiri barang – barang yang menjadi objek jual beli murabahah. Pihak bank syariah hanya menyediakan fasilitas pembiayaannya.[46] Namun demikian harus ada kejelasan mengenai jenis barang yang menjadi objek dalam pembiayaan tersebut.

Adapun pengembalian dana *murabahah* oleh nasabah kepada PT PNM dilakukan dengan cicilan dengan sistem kekeluargaan. Angsuran dibayar rutin tiap minggu selama jadwal yang telah ditentukan. Jumlah angsuran yang dibayar tiap minggu jumlahnya sama mulai awal sampai akhir tanpa ada biaya-biaya tambahan yang lain. jadi anggota kelompok memiliki tanggung jawab bersama atas kelancaran pembayaran cicilan dalam kelompoknya dengan sistem tanggung renteng. Sehingga kejujuran nasabah sangat di harapkan didalamnya.

---

[45] Royyan Ramdhani Djayusman, *Murābahah Antara Teori Dan Praktik: Analisis Fiqh Dan Keuangan*, IJTIHAD : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam Vol. 6 No. 2, Rajab-Dzulhijjah 1433/2012. Hal, 279-280.

[46] Irfan Harmoko,*op.cit,* hal, 39.

Dilihat dari prakteknya, setelah lembaga ini memberikan kuasa penuh kepada nasabah untuk membelanjakan uang/dana modal usaha tersebut sesuai dengan yang mereka inginkan, tentulah disini bukan lagi barang yang menjadi objek dalam pembiayaan. Karena dalam akad *murabahah* harusnya hanya jual beli barang sehingga diketahui berapa harga pokok barang tersebut dan pihak PT PNM akan mendapatkan keuntungan (Margin) dari hasil jual beli barang dengan nasabah. Dengan tidak adanya barang dalam akad tentulah kurang tepat dengan *murabahah* karena pihak PT. PNM nantinya akan tetap menunut untuk mendapatkan keuntungan (margin) dari hasil pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah. Maka dapat dikatakan bahwa PT. PNM mendapatkan margin (keuntungan) bukan lagi atas pemberian jasa sebagai perantara pembelian barang dari pemasok kepada nasabah, melainkan jadi keuntungan atas pemberian jasa pinjaman modal, maka hal tersebut tidak ada bedanya dengan sistem bunga. Sedangkan dalam ekonomi Islam dengan jelas dan tegas telah mengharamkan praktek dengan sistem seperti itu.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian tentang bantuan modal melalui *ba'i al-murabahah* pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Prosedur pembiayaan yang diterapkan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman sangat memberikan kemudahan bagi nasabah anggota dalam kelompok, pihak PNM tidak menjadikan Agunan sebagai salah satu persyaratan dalam pembiayaan dan pihak PNM yang datang setiap minggu ke masyarakat.
2. Dalam pelaksanaan pembiayaan dengan akad *murabahah* pada PT PNM Mekaar Syariah tidak menyediakan barang, namun hanya menyediakan uang yang diberikan kepada anggota yang mengajukan pembiayaan kemudian membelanjakan sendiri uang tersebut sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dalam penentuan harga barang pihak PNM Mekaar Syariah hanya memberikan sejumlah uang kepada anggota nasabah. Ini disebabkan karena tidak dijelaskannya secara jelas dan rinci objek pembiayaan yang dimaksud. Sedangkan dalam pengambilan keuntungan sudah ditetapkan diawal pemberian dana pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan sudah ditentukan oleh pihak PNM Mekaar Syariah terhitung selama 1 tahun priode sebanyak 50 kali angsuran yang di bayar tiap minggunya.
3. Praktik pembiayaan *murabahah* di PT PNM Mekaar Syariah cabang Dua Koto Pasaman jika dilihat secara teori ekonomi Islam belum memenuhi rukun dan syaratnya. Hal ini disebabkan karena belum adanya kejelasan objek pembiayaan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka yang dapat disampaikan peneliti pada penelitian ini adalah :

1. Bagi PT PNM Mekaar Syariah

   a. Dalam operasionalnya PT PNM Mekaar Syariah harus berpegang teguh pada prinip syariah, karena mendirikan lembaga tidak cukup memiliki label syariah saja, namun harus benar-benar melaksanakan kegiatannya sesuai dengan ketentuan ekonomi Islam dengan prinsip kehati hatian agar terwujud suasana kegiatan bermuamalah yang bebas riba.

   b. Terkait prosedur pembiayaan pada PT PNM Mekaar Syariah diharapkan untuk memperbaiki prosedur pembiayaannya terutama yang terkait dengan kejelasan objek akad, agar ada kejelasan mengenai penentuan harga barang dan penetapan keuntugan yang diambil agar sesuai dengan ekonomi Islam.

2. Bagi peneliti selanjutnya

   Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa menjadikan pedoman sebagai referensi untuk lebih mengembangkan penelitian yang sama dan hendaklah meneliti lebih dalam lagi mengenai sistem pembiayaan dengan akad murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

Burhan Bungin, 2007, *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif,* Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Departemen Agama RI, 2006, *Qur'an Tajwid dan Terjemahannya*, Jakarta : Maghfiroh Pustaka.

Djayusman, Royyan Ramdhani, 2012, *Murābahah antara Teori dan Praktik: Analisis Fiqh dan Keuangan,* IJTIHAD : Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam Vol. 6, No. 2.

http://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar. diakses pada jumat 13 maret 2020.

Harmoko, Irfan, 2019, *Analisis Penerapan Denda Keterlambatan Pembayaran Angsuran Dalam Akad Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah* Jurnal Qawanin Vol. 3 No.1

Janwari, Yadi, 2015, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Lestari, Nanda, 2018, *Pengaruh PT. Permodalan Nasional Madani Medan Terhadap Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Medan*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sumatera Utara Medan.

Malerong, Lexy J, 1995, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Mardiana, 2019, *Faktor-Faktor Yang Meyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan Di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Bengkulu.

Naviah, Tutik Khoirotun, 2019, *Pengaruh Label Syari'ah, Lokasi, Dan Kebutuhan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak*, skripsi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Putri, Ni Made Dwi Maharani dan I Made Jember, 2016, *Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm*), Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan Vol. 9 No. 2 • Agustus.

Djayusman, Royyan Ramdhani, 2012, *Murābahah Antara Teori Dan Praktik: Analisis Fiqh Dan Keuangan*, IJTIHAD : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam Vol. 6 No. 2.

Rozalinda, 2016, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers.

Sabirin, Dini Ayuning Sukimin,2017, *Islamic Micro Finance Melati: Upaya Penguatan Permodalan Bagi Pedagang Pasar Tradisional*, Jurnal Ekonomi Islam – Volume 8, Nomor, 1.

Saragih, Issabella Pratiwi dan Syahrir Hakim Nasution, 2014, *Analisis Pengaruh Modal Sendiri Dan Modal Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Pengusaha Umkm Kabupaten Toba Samosir*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.3 No.6.

Sarwono, Jonatan, 2014, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graham Ilmu.

Sugiyono, 2014, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta.

Sukoco, Abu Rizal Faturrohman, dkk. 2015, *Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas*, Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)|Vol. 22 No. 1 Mei.

Syauqoti, Roifatus, 2018, *Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 3, No. 1.

Teguh, Muhammad, 1999, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Wawancara dengan pengelola PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman pada tanggal 29 Juni 2020.

Wawancara dengan Ketua Kelompok Nasabah PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Dua Koto Pasaman pada tanggal 16 Juni 2020.